Исторические Этюды

# ТРИНАДЦАТЬ МУЖЧИН, КОТОРЫЕ ИЗМЕНИЛИ МИР

ДЖИН ЛАНДРАМ

SHOUT
SHARE
IT

# Annotation

Кому сегодня не известны Sony, Honda, Apple Computer, Microsoft? А что мы знаем о людях, их создавших? Чем отличаются гении от обычных людей? Врожденными качествами или талантом, как принято считать? Действительно ли природа важнее воспитания, а наследственность преобладает над социальными факторами? Может показаться, что нет, если вы рассмотрите историю жизни таких великих людей, как Эдисон, Пикассо, Эйнштейн. Альберт Эйнштейн был гениальным ученым ядерной эры, Пабло Пикассо – самым культовым художникомXX века, а Томас Эдисон – наиболее плодовитым в истории изобретателем. Сходство жизненного опыта и поведенческих характеристик этих трех титанов прогресса поразительно. Эта совершенно обособленная группа личностей кроме общих черт имеет и различия. Об этом и многом другом интересном идет речь в увлекательной книге Джин Н. Ландрама "Тринадцать мужчин, которые изменили мир".

Стив Джобс не был изобретателем первого персонального компьютера “Эппл”, его изобрел Стив Возняк. Однако Стива Джобса можно считать его суррогатным отцом, поскольку он привел идею ПК в исполнение. Не приложи Джобс максимум энергии и самоотдачи к коммерциализации проекта “Эппл-1”, ПК, возможно, ожидала бы совсем другая судьба.

- СТИВЕН ДЖОБС – ДЕСПОТИЧНЫЙ
  - 
  - Специалисты и первый персональный компьютер
  - Власть и система убеждений
  - Личная история
  - Бизнес и личное выживание
  - Характеристика личного поведения
  - Склонность к риску
  - Новое изобретение и индивидуальность
  - Автократический успех
- notes
  -

# СТИВЕН ДЖОБС – ДЕСПОТИЧНЫЙ
# Джин ЛАНДРАМ

Инноваторы действуют как всемогущие монархи. В отношениях с коллегами и служащими устанавливают авторитаризм для достижения своих личных и деловых целей. Они будут властвовать, независимо от того, обличены они официальной властью или нет, ведомые ницшеанской волей “к власти”, свойственной “менталитету сверхчеловекам. Их власть опирается на огромную силу воли. Они действуют так, будто наделены божественным правом властвовать над своими соратниками, а временами даже над соперниками. Это верно и в отношении Стива Джобса. В любой сфере, будь то бизнес или что-то иное, им руководил принцип: “Это мой путь и это лучший путь”. Джобс представлял собой яркий пример автократического руководителя, многие служащие “Эппл” даже прозвали Джобса – “Его величество”. Джеф Раскин, работавший управляющим “Эппл” в начале 1980-х, характеризовал Джобса как крайнего автократа. Он говорил репортерам: “Стив мог бы быть великим королем Франции”.

Инноваторы обычно руководят бизнесом, полностью пренебрегая четкой линией и штатным расписанием. Они присваивают себе авторитарное право давать указания всем служащим, независимо от промежуточных уровней руководства. Этот эксцентричный подход к руководству обычно превалирует у гениальных инноваторов. Говард Хагенс, Дональд Трамп, Уолт Дисней, Генри Форд и многие другие знаменитые предприниматели были приверженцами этого всемогущего стиля руководства, беря на себя всю ответственность и все властные полномочия, игнорируя иерархическую структуру организации. Они делают это не для того, чтобы разрушить основы, глубоко веря, что это их божественное право, особенно с того момента, когда у них появится уверенность, что им известны “правильные ответы”.

Наполеон и Гитлер были политическими лидерами, которые действовали в этой же манере. Большинство инноваторов, охарактеризованных в этой работе, были адептами автократического подхода к бизнесу. Власть дается тому, кто может ее взять, а эти гениальные инноваторы не скромничали, когда брали власть в свои руки. Кажется, что скромность – абсолютно не приемлемое чувство для достижения успеха. Те, кто добился успеха, были агрессивны – порой даже несносно

самонадеянны, они взяли всю власть, какую только мыслимо иметь одному человеку, и использовали ее, чтобы воплотить свои мечты в реальность. Они берут на себя всю ответственность, достигая тем самым концентрации всей власти в своих руках, и это их явно отличает от традиционных управленцев, которые не готовы полагаться только на себя.

> Харизматические лидеры известны своей чрезмерной импульсивностью и автократическим стилем руководства.
>
> *Джей Кошер. Харизматический лидер.*

Стив Джобс не был изобретателем первого персонального компьютера “Эппл”, его изобрел Стив Возняк. Однако Стива Джобса можно считать его суррогатным отцом, поскольку он привел идею ПК в исполнение. Не приложи Джобс максимум энергии и самоотдачи к коммерциализации проекта “Эппл-1”, ПК, возможно, ожидала бы совсем другая судьба. Реджис Маккенна, работавший пресс-секретарем “Эппл компьютер'с” на заре ее существования дал следующую оценку роли Джобса в развитии производства ПК:

*Я не отрицаю, что Воз сделал хорошую машину. Но эта машина так и осталась бы в магазине самоделок и по сей день, если бы не Стивен Джобс. Возу повезло, что он объединился с евангелистом.*

"Эппл-1”, выпущенный в 1976 году, был не первым программируемым компьютером. Право первенства принадлежало компьютеру “Альтаир 8800”, который был создан любителем и распространялся через каталоги в 1974 году. “Альтаир” не был технически квалифицирован как ПК, поскольку не давал возможности накапливать и вызывать данные с помощью программ пользования. Таким образом, “Альтаир” не был признан первым настоящим ПК и не вышел на рынок пользователей. В “Эппл-1” было предусмотрено пользовательское программирование, и он, без сомнения, стал тем продуктом, который произвел революцию в мире компьютеров. “Эппл-2” был первым ПК, который функционально соответствовал стандартам ПК сегодняшнего дня. Он был выпущен в 1977 году, оснащен клавиатурой, внешним программированием и цветным монитором.

Стив Джобс создал ПК только при помощи своей силы воли. Специалисты считали, что персональный компьютер пригоден только для любительского использования. Эти специалисты – во главе с “Ай-Би-Эм” – объявили, что потенциальные потребители –

это только длинноволосые радикальные хиппи, которые любят всякие технические новинки. Лидеры компьютерной промышленности – “Ай-Би-Эм” и семь более мелких фирм – утверждали, что рынок пользователей ПК составят сами же изобретатели этого компьютера. Джобс и Возняк подверглись многим нападкам. Но они не стали прислушиваться к мнению специалистов, а пошли дорогой неизвестности, увлеченные уверенностью Джобса в огромном потенциальном рынке.

Величина вклада Джобса становится понятной, если проследить взаимоотношения Джобса и Возняка. Джобс продал свой автобус “Фольксваген”, а Возняк – калькулятор за 1300 дол., для того, чтобы получить деньги для создания первых экземпляров “Эппл-1”. Первоначально Стив Возняк намеревался продать проект “Эппл”, надеясь получить авторский гонорар. Но никто не поверил в полезность его изобретения, и, таким образом, они не смогли его продать. Тогда Джобс запретил Возняку даже думать о продаже “Эппл”. С присущим ему автократизмом – несмотря на то, что ему было только 19 лет, – он сам взялся за воплощение проекта. Возняк уже практически отдал чертежи “Хоумбрю Клаб”, так как хотел, чтобы его детище получило жизнь, пусть даже ему придется с ним расстаться.

Коммерциализация находилась за пределами понимания Возняка. Он был талантливым ученым-инженером, но не инноватором. Джобс был истинным инноватором, который усилием воли убедил Возняка продать свое сокровище – калькулятор, для того чтобы сколотить стартовый капитал. Затем продал двадцать пять экземпляров местному магазину любительских изобретений. Джобс превратил свой гараж в мастерскую, спальню – в помещение для персонала, а зал – в склад. Причем это не был его собственный дом. Он принадлежал его родителям. Он, опять же в своей автократичной манере, изъял дом и превратил его в минифабрику. Джобс дал жизнь ПК, сосредоточив на этой задаче всю свою волю: заставил Возняка продать калькулятор, конфисковал дом у родителей, чтобы организовать в нем сборочный цех и, в конце концов, коммерциализировал продукт, сумев убедить розничных торговцев заплатить деньги за неизвестное изделие.

# Специалисты и первый персональный компьютер

В середине 1970-х Джобс и Возняк испытывали огромное давление. “Ай-Би-Эм", средства массовой информации и некоторые из наиболее авторитетных ученых-электронщиков предсказывали им провал. Эти пророчества преследовали их на протяжении долгого времени, пока они собирали деньги, запускали продукт в производство и развивали новый рынок сбыта. Промышленные специалисты считали, что ни “Эппл-1”, ни “Эппл-2” не будут пользоваться массовым спросом, равно как и любой другой персональный компьютер этого класса. Этими авторитетами были не кто иной, как Роберт Нойс – изобретатель интегральных микросхем и создатель “Интел”, Нолан Бушнель – создатель промышленности видеоигр и председатель правления фирмы “Атари”, и Билл Хьюллет – создатель “Хьюллет-Паккард” и первого калькулятора (Возняк работал на “ХП”).

По иронии судьбы, сделанное “Интел” революционное изобретение – микропроцессор – было техническим устройством, которое заложило основы создания промышленности ПК. Нойс публично заявил, что рынок ПК будет принадлежать лишь любителям и на персональные компьютеры не будет массового спроса. Специалисты из “Хьюллет-Пакард” согласились с мнением Нойса и отказались от предложения Возняка купить проект “Эппл”. Нолан Бушнель, создатель видеоигр и бывший работодатель Джобса, отказался от “Эппл 1” и “Эппл 2” и вообще наотрез отказался когда-либо заниматься “Эппл”. Он был убежден, что “Эппл” не станет продуктом массового потребления.

Руководители “Ай-Би-Эм” проявили такую же близорукость, как и специалисты из Силиконовой долины. Они долго изучали рыночный потенциал персонального компьютера, и затем, как обычно, перестраховались, пришли к выводу, что данный стандарт вызовет интерес у той узкой группы операторов, которым надоело пользоваться отдельными терминалами. Эти отрицательные прогнозы не удержали Стива Джобса от дальнейшей работы над проектом. Он занялся освоением нового вида промышленности с решительностью и зоркостью Колумба, искавшего новый мир на востоке, в то время как опытные эксперты проповедовали прописные истины.

# Власть и система убеждений

Как это и свойственно гениальным инноваторам, Джобс и Возняк добились своего, балансируя на грани краха. Великие инноваторы достигают успеха именно потому, что не признают преград. Они не знают того, что останавливает специалистов и идут теми путями, которыми специалисты боятся идти, и бывают приятно удивлены результатом. Оба Стива были неофитами в бизнесе и маркетинге и потому не знали о рынке достаточно, чтобы понять, что хорошие компьютеры должны продаваться направленными торговыми силами. Они понятия не имели о необходимости участия в компании крупных дистрибьюторских организаций и потому их не остановило отсутствие таковых. “Специалисты” знали, что это неоправданный риск, а оба Стива не знали, и были готовы на все. Более умудренная опытом пара, скорее всего, сдалась бы под натиском великих умов Силиконовой долины. Эти полные юношеского оптимизма инноваторы не знали какие препятствия их ждут и, несмотря на них, преуспели. Они стремились создать то, что Алвин Тоффлер и Джордж Гилдер позже назвали “наиболее важным инновационным достижением со времени индустриальной революции”.

Джобс и Возняк не имели заслуживающих доверия технических дипломов и даже свидетельств об окончании среднего образования. Но у них хватило наглости игнорировать великих гуру Силиконовой долины – докторских стипендиатов и магнатов бизнеса – и создать новый рынок для новой категории продуктов. Традиционалисты советовали им заняться нормальной работой и перестать фантазировать на тему сказочного рынка. Джобс не слушал их и продолжал интуитивно верить только в собственную систему ценностей.

Их предвидение, вера, воля и риск породили рынок, который в течение пяти лет достиг объемов в 30 млрд. дол. Это приравняло рынок персональных компьютеров к процветающему бизнесу вычислительных машин. С той лишь разницей, что рынок вычислительных машин 30 лет шел к тому, чего рынок персональных компьютеров достиг за 5 лет. Служащие “Ай-Би-Эм” продолжали агрессивно защищать достоинства вычислительных машин, очерняя и игнорируя рынок персональных компьютеров. Однако, в 1980 году фирма “Ай-Би-Эм” изменила свою точку зрения и стала основным производителем, практически вездесущих в наше время персональных компьютеров, но только после того, как “Эппл”

проложила путь. Волей Стива Джобса был создан новый рынок и навсегда изменились методы, которыми человечество пользовалось в работе, чтении и вычислениях.

# Личная история

Стивен Пол Джобс родился в феврале 1956 года в Маунтейн Вью, штат Калифорния, в районе, которому предопределено было стать сердцем Силиконовой долины и микрокомпьютерной промышленности. В Маунтейн Вью находился штаб “Фэйрчайлд”, где Роберт Нойс создал первую интегральную микросхему парой лет позже дня рождения Джобса. Стив был сиротой, которого усыновили приемные родители. Пол и Клара Джобс. Он был ребенком 1960-х. И в соответствии с временем и местом рождения стал бунтарем и нонконформистом. Его поведение и личность отражали раннее окружение, и, вполне возможно, что будь он родом из Омахи, он не стал бы тем Стивеном Джобсом, который прославил “Эппл Компьютер'с”.

Бунтарский дух Хейт-Эшбери, Исайлена, Санта-Крус и Беркли был частью мистики Силиконовой долины. Длинные волосы, марихуана и сандалии были частью деловой и социальной жизни Силиконовой долины во время формирования личности Стива. Он был дитя этой эры, что лучше всего отразилось во время его пребывания в Хоумстед Хай, где его однозначно признали бунтарем. Автор биографии Джобса (1990 г.) Бучер писал, что во время учебы в школе Стив был одиночкой и иконоборцем. Стив Джобс символизировал собой местную субкультуру и нетрадиционный стиль жизни, свойственный его родине и времени. Он отвергал общепринятое мнение, что и стало залогом его будущего инновационного успеха. Он был одиночкой – иногда даже слишком эксцентричным – избегал общения с другими детьми. Он отличался от них и хотел идти собственным путем, эта черта и привела его к созданию “Эппл Компьютер'с”.

Бучер отзывался о Джобсе как о разносторонней личности. В школе он предпочитал общаться со старшими детьми. Одним из них был Стив Возняк, который был старше его на четыре года. Джобс увлекался электроникой и был в восторге, когда вместе с Возняком смастерил “голубую коробку”, действующую так, чтобы телефонная компания не могла регистрировать междугородние звонки. Возняк делал эти устройства во время своей учебы в Беркли, а Джобс занимался их продажей будучи учеником старших классов. Эта расстановка ролей была предвестником их будущего сотрудничества, ведь три года спустя, Джобс (20 лет) и Возняк (24 года) разыграли тот же сценарий в “Эппл”.

Джобс выслушал напутственную речь при выпуске из средней школы в 1972 году и поступил в “Рид Колледж” в Орегоне. Он бросил его, окончив первый семестр и ушел работать в “Атари” в

ожидании озарения.

# Бизнес и личное выживание

Фирма по производству компьютеров “Эппл” была сформирована 1 апреля 1976 года и зарегистрирована в начале 1977 года. В 1978 году “Эппл” раздобыла достаточный начальный капитал, чтобы продолжить работу до официального признания в декабре 1980 года. К 1980 году было продано более 130000 экземпляров “Эппл-2”. К 1982 году было написано 14000 программ для “Эппл-2”. И “Эппл” стала законодателем на рынке ПК. Фактически большинство специалистов считали, что “Ай-Би-Эм” должна будет выпускать свою модель в “Эппл" – совместимом стандарте, не допусти “Эппл” ряд серьезных стратегических ошибок как на рынке аппаратных средств, так и на рынке программного обеспечения. Эгоизм Джобса и его автократический стиль управления сильно подавляли действующую структуру “Эппл” и помешали созданию совместимых компьютеров. Компьютеры “Эппл”, “Лайза”, “Макинтош” и “Эппл-3” были несовместимы даже между собой поскольку их операционные системы были не стандартизированы. В конечном итоге, в середине 1980-х они поняли, какую большую ошибку совершили, но было уже слишком поздно. Если бы “Эппл” не оказалась столь недальновидна, то, наверняка стала бы хозяином рынка ПК.

"Эппл” получила признание в декабре 1980 года, всего лишь через четыре с половиной года после начала своей деятельности. Цена распространения акций вначале равнялась 22 дол., а затем, по уровню доходности на акционерный капитал “Эппл” стала сравнима лишь с процветавшим, в 1950 г, предприятием Форда. Фирма “Эппл” заняла место в рейтинге “Форчун 500” быстрее, чем любая другая компания в мире. За ней закрепилась репутация фирмы, заботящейся об удобствах пользователя и посвятившей свою деятельность облегчению выполнения операций и созданию прикладных программ Удобная для пользователя продукция “Эппл” с самого начала стала доминировать на рынках графических и текстовых редакторов. К 1992 году ежегодный доход достиг 7 млрд. дол. Даже при таком головокружительном роете “Эппл” заняла лишь 10% мирового рынка персональных компьютеров, что дает некоторое представление о привлекательности рынка, открытого Стивеном Джобсом. Персональный компьютер вошел во все сферы жизни – от бизнеса до домашнего хозяйства. Об этом говорят цифры – к 1993 году по всему миру было установлено более 100 млн. единиц.

Как было упомянуто ранее, Стив Джобс не создавал ни одной

из составных частей микропроцессорных персональных компьютеров. Он не участвовал ни в системном проектировании, ни в программном оснащении. Фактически, Джобс не касался технической части проектов “Эппл-1” и “Эппл-2”. Автором всех технологий был Стив Возняк. Джобс выступил как катализатор, давший толчок к созданию нового рынка, он организовал это рискованное дело и добился успеха. Возняк хотел продать свое изобретение, однако вместо этого Джобс убедил его продать калькулятор “Хьюлетт-Паккард” и вступить на рискованный путь инноваций.

Стив Возняк учился на инженерном факультете в Беркли, но в начале 70-х бросил университет, обзавелся семьей и получил работу в "Хьюлетт-Паккард”. Его отец также был инженером, и мальчика с детства увлекала эта специальность. В 1975 году поступил на работу в “Хьюлетт-Паккард” и смиренно занимался проектированием аппаратной и программной частей. Стив Джобс, в свою очередь, имел лишь один семестр официального образования в “Рид Колледж” Орегона и параллельно с ведением бизнеса по ремонту автомобилей увлекался электроникой. Таким образом, в 1975 году Джобса никак нельзя было назвать техническим экспертом, более того, весь его опыт ограничивался 6 месяцами работы проектировщиком видеоигр в фирме “Атари”. Ни Джобс, ни Возняк к моменту основания “Эпл-компьютер” (1976 г.) не имели никакого опыта ведения бизнеса или управления.

Недостаток опыта, средств и общая атмосфера неприятия сделали первые годы работы фирмы ежедневной борьбой за существование. Банкротство было постоянной угрозой до тех пор, пока компания не получила официального признания в 1980 году. В 1977 году два менеджера, символизировавшие собой различные стили управления, занялись этим рискованным предприятием и подняли его платежеспособность. Майк Марккула стал председателем правления, а Майк Скотт – президентом. Их задачей было аккумулирование денежных средств на нужды производства. Они создали первое подобие профессионального управления. Они составляли бизнес-планы, проводили маркетинговые исследования и привлекали начальный капитал. Но даже после этого компания была близка к банкротству и в 1977. 1978 и 1979 годах.

В начале 80-х Майк Скотт разделил компанию и при этом не дал Стиву Джобсу никаких руководящих полномочий. Джобс был взбешен и желал знать, почему. В ответ он услышал, что у него недостаточно опыта и он слишком непостоянен, чтобы эффективно руководить. Этот шаг вызвал внутренние разногласия

и сумятицу и, в конечном итоге, привел к отставке Майка Скотта. Стив Джобс стал председателем правления. Джобс преодолел путь от отсутствия полномочий к всевластию, сделав один хороший ход – и все благодаря автократичной железной воле. Совет директоров полагал дать Джобсу титул, но не возможность руководить. Автократ Джобс быстро доказал, что совет директоров заблуждался.

# Характеристика личного поведения

Джобс стремился к самопознанию. Большую часть юности он провел в поисках просветления, сначала в коммуне в Орегоне, а затем, занимаясь Махариши йогой во время путешествия по Индии. Он представлял собой истинное дитя 1960-х знаменитых альтернативным стилем жизни и галлюциногенными наркотиками. Он провел жизнь в поисках ее смысла (сублимация желания узнать, кто его настоящие родители). Он пробовал терапию крэка, марихуану, ЛСД, различные посты, вегетарианство. Джобс искал свою индивидуальность в рамках традиционной культуры. Как-то Реджис Маккенна послал капиталиста Дона Валентине встретиться с длинноволосым, обутым в сандалии Джобсом. После встречи Валентине сказал Маккенне: "Зачем вы послали меня к этому ренегату рода человеческого?" Джобс по натуре был бунтарем и постоянно находился в поисках самовыражения – через мистицизм, нетрадиционный жизненный стиль или инновационный бизнес. И нашел себя в бизнесе.

Стив Джобс безудержно рвался к власти. Он был перфекционистом и стремился к совершенству во всем. Он неутомимо гнался за своей целью и подстегивал других. Для Джобса существовал единственный жизненный путь – его путь. В течение долгого периода работы в фирме "Эппл" он не имел официальной руководящей должности или властных полномочий. Однако брал на себя всю мыслимую власть. Джобс осуществлял руководство, менял планы, создавал новые изделия, диктовал политику, и все это без официальных полномочий. Как писал о нем Бучер, он создавал и нарушал правила, и делая это, не задумывался о чувствах других. Во главу угла он ставил цель и готов был пожертвовать ради нее и людьми и фирмой. Он действовал таким образом и не терпел другого отношения к делу как со стороны руководства, так и со стороны служащих.

Без страстной, устремленной вперед натуры Стивена Джобса феномен "Эппл Компьютер", возможно, никогда бы не состоялся. Джордж Гилдер в своей работе "Дух предпринимательства" (1984 г.) говорил о Джобсе:

*Как это и свойственно великим предпринимателям, беспокойство его ранних лет становится энергией движения вперед. Все эмоциональное смятение и беспокойная энергия его молодости – бунтарство, неудачи, сожаления, измена, поиск себя – внезапно сливаются в непобедимую силу созидания.*

Даже Джобс отмечал, что его роль в создании персонального

компьютера была чем-то вроде случайного стечения обстоятельств, случайного совпадения судьбы и времени, и говорил по этому поводу: “Я просто парень, который мог бы стать не очень талантливым поэтом. Но я пошел этим путем”.

Кризис часто является “отцом инноваций”. Нет более живого примера этого, чем создание компьютера “Эппл” Стивом Джобсом и Стивом Возняком. Возник был гением электроники (Стив Джобс даже не умел пользоваться своим осциллографом), но у Возняка была работа, карьера и семья. У Воза была крепкая социальная позиция, он точно знал чего хочет, и не мечтал ни о чем, кроме как создавать новые инженерные конструкции. У Стива Джобса не было целостности. Он был сиротой и это не могло не оставить следа в его психике. У него не было постоянной работы, семьи, карьеры, друзей. Он находился в постоянном поиске своей нирваны. Джобс искал себя, Возняк нет. Джобсу нужно было найти что-то значительное, ради чего стоило бы жить, и он обрел свою страсть – “Эппл Компьютер”. Неиссякаемая энергия, сила воли, стремление вперед и дальновидность были его проводниками к самому себе. Больше он не имел ничего. “Эппл” была ему всем: семьей, работой, любовью. В ней он воплотил свою индивидуальность.

Джобс – интроверт, а значит, личность, источающая огромную внутреннюю энергию. Эта черта появляется через стремление захватить личностное пространство во взаимодействии с другими и дает толчок к проявлению автократического поведения. Он также обладал интуитивным мышлением, а следовательно, видел различные открывающиеся в жизни возможности. Он всегда видел лес, а не деревья, и был нетерпим к тем, кто смотрел на мир иначе. Его решения были рациональны, осмысленны и в корне отличались от решений, которые принимались людьми эмоциональными. Джобс конструктивен в своей ориентации на внешний мир. Он любил доводить дело до конца и не бросать его на полпути.

В представленном выше описании Джобс предстает как обладатель темперамента Прометея, о котором говорилось в главе 2. Он перфекционист, стремящийся добиться совершенства во всем. Он искал знаний ради самих знаний и был открыт для новых возможностей. Прозорливость и способность рисковать являются ключевыми чертами темперамента Прометея и они, безусловно, присущи Джобсу. Именно темперамент был причиной его автократизма, как в менеджменте, так и в межличностных отношениях. Стив сконцентрировал в своих руках абсолютную власть и мог бы быть идеальным примером адлеровской модели “стремления к превосходству” и “движения к совершенству”.

Адлер предсказал, что незащищенность и противоречия, сопутствующие ранним этапам жизни, трансформируются в сильное стремление к достижениям. Джобс, несомненно, является подтверждением этих теорий.

В “Случайном миллионере” Ли Бучера есть биографический очерк о Джобсе, в котором он предстает как самонадеянный, энергичный тиран и воинствующий перфекционист. Его диктаторский стиль управления породил множество врагов, хотя, именно благодаря ему Джобс достиг успеха. Этот автократический диктаторский стиль не вписывается в пирамидальные и иерархические организационные структуры. Он не мог быть принят бюрократическими организациями. Это поведение привело к тому, что Джобс как исполнительный руководитель стал неадекватен интересам “Эппл” и, в конечном счете, это стоило ему работы в ней. Любите вы ли его или ненавидите – это неважно, но надо признать, что его поведение разрушительно для любой организации, за исключением начинающей.

# Склонность к риску

Прежде чем организовать “Эппл”, Джобсу пришлось искать источники средств финансирования этой, далеко не популярной концепции.

Он продал первые двадцать пять единиц “Эппл-1” в магазин “Байт” в Маунтейн Вью и даже не знал, будут ли они работать. В первый год работы Джобс превратил свой дом (две комнаты и гараж) в производственный комплекс. Его сестра помогала собирать микросхемы. Он обращался к торговцам с просьбой продать в кредит детали. Это примеры тех жертв, на которые должен быть готов идти любой предприниматель. Вот поэтому история “Эппл” – это история успеха, ну а кто этого не совершил, тому в нашей книге нет места. “Эппл” породила больше миллионеров, чем “Ай-Би-Эм”, “ХП”, “Диджитал эквипмент КРП” вместе взятые. Наши инноваторы шли на неординарный риск, без которого не может состояться ни одно инновационное достижение. Именно он является фундаментом идеи и производства.

Крупномасштабные инновации никогда не создаются теми, кто желает сберечь собственный покой. Их авторы – люди, которые находятся в поисках своего места в жизни. Стив Джобс абсолютно точно соответствует этой характеристике.

Голливудский сценарий обычно изображает этакого пустозвона, который плывет по жизни в своей лодке, продавая, например, билеты в кино, но ведь это не отражает действительности. Это не передает постоянного состояния борьбы, которую ведут инноваторы в реальной жизни Джобсу удалось что-то сделать, только бросив на это всю свою настойчивость и решительность.

"Эппл” уже работала в 1975, 1976 и 1977 годах. У фирмы не было человеческих и финансовых ресурсов, которыми обладали “Ай-Би-Эм”, “ХП”, “Интел”, “ДЕК” и множество других фирм, имевших все основания для того, чтобы стать лидерами в производстве персональных компьютеров. У двух Стивов была только мечта, и, несмотря на это, они никогда не сдавались и не теряли веры в успех и поэтому, всегда добивались своего. Они подошли очень близко к поражению в 1976, когда “Коммодор”, “Атари” и “НР” едва не поглотили “Эппл Компьютер”. Однако этим трем фирмам показалось, что цена 100000 дол. плюс выплаты в размере 36000 дол. трем владельцам прав неоправданна. Какая удача для основателей “Эппл”. Всего четыре года спустя один лишь акционерный доход Джобса составил 256

млн. дол.

Джобс стал директором “Эппл” в 1981 году, но его карьера в качестве руководителя была неоднозначна и неустойчива. Приход в 1983 году Джона Скалли стал началом конца карьеры вспыльчивого и самонадеянного Джобса, который в конечном итоге был отстранен от руководства в 1985 году. Кульминацией победного вхождения персонального компьютера в мир стал 1982 год, когда “Тайме”, изменив формулировку ежегодно вручаемой им премии “Человек года”, назвал победителем персональный компьютер. Доход Джобса тогда составил 486 млн. дол.

# Новое изобретение и индивидуальность

Стив Джобс не принял близко к сердцу свою отставку из “Эппл”. Он сразу же погрузился в разработку новой концепции, которая заключалась во внедрении новейших микропроцессорных технологий в систему образования. Он создал новую рабочую станцию, оперировавшую моделями экономических процессов и применявшуюся в обучении. Его харизматическая личность и энтузиазм привлекли много последователей из “Эппл”. Однако его самым большим достижением в ходе этой работы был огромный поток средств от инвесторов. Он привлек инвесторов личным примером, вложив 15 млн. дол. в новую компанию “НеКСТ”.

Джобс поразил мир бизнеса серией удачных ходов, начавшихся с заключения 20-миллионной сделки с Россом Перо. Затем последовали инвестиции от японского концерна “Кэнон” на сумму 100 млн. дол. Подарком судьбы стало содружество с “Ай-Би-Эм”, которое принесло десятки миллионов дохода от продаж и другие капиталовложения. Его непримиримый конкурент по “Эппл” сейчас был в его команде. Джобс заслужил признание финансовых и академических кругов, заручившись поддержкой двух престижных университетов: Стэнфорда и Карнеги-Меллона. После этого он провел монументальную сделку с магазинами “Бизнесленд-Комшуютер”, предметом которой была реализация будущей продукции “НеКСТ” на сумму 100 млн. дол.

Стив Джобс проделал эту колоссальную работу в период между 1985 – 1988 годами. Апогеем стала проведенная в октябре 1988 года, презентация нового компьютера – супер-шоу в “Девис Симфони Холл” в Сан-Франциско. Компьютерная станция “НеКСТ” была воспринята критически. Уровни ее продаж не соответствовали ожиданиям Джобса, а средства массовой информации пророчили рабочей станции, “НеКСТ” окончательный провал в 1990 году. Но в середине 1991 года пришло время рабочих станций, и Джобс реализовал продукцию второго поколения компьютеров, которые были более быстродействующими и конкурентноспособными. Джобс предсказывал, что к концу 1991 года объем продаж будет равен 200 млн. В феврале 1993 года Джобс продал аппаратные технологии фирме “Кэнон”. Он сконцентрировался на разработке программного обеспечения и тем самым стал конкурентом Билла Гейтса. Между тем специалисты говорили, что “НеКСТ” обречен

на неудачу.

В октябре 1988 года Стив Джобс стал героем передовиц в “Ньюсуик” и “Бизнесуик”. “Ньюсуик" назвала его “Мистер Чип” (Мистер Микросхема) В 1989 году журнал “Инк” в своем юбилейном номере (10-я годовщина) удостоил его почетным титулом “Предприниматель десятилетия”. Стив Джобс стал истинным новатором и нашел себя в этой жизни. Ему было только тридцать четыре, когда он в одиночестве снова стоял на пороге второго новаторского успеха. 20 марта 1991 года в Йосмит Парк состоялась свадьба Стивена Джобса и студентки Стэнфорда Лоры Пауэлл.

# Автократический успех

Стив Джобс добился успеха потому, что верил в то, что делал; верил, что путь, который он избрал, – верный путь. Философия Джобса такова: “Мой путь – это лучший путь”. Эта философия доступна лишь тем, кто обладает огромной верой в себя, которая чаще всего произрастает из неуверенности. Эта вера, или “сила воли”, позволила ему почувствовать нужный и своевременный путь. Если встал вопрос, следовать ли своей интуиции или опереться на мнение специалистов, он всегда выбирал интуицию и полагался на свою силу воли. Это классический путь креативных личностей, и, вероятно, именно этим они противопоставляют себя специалистам с пессимистическим образом мышления. Образ мышления специалистов противоположен образу мышления инноваторов. Они защищают “статус-кво”. Поэтому инноватор считает любое мнение специалистов заезженным. Стив Джобс был крайне радикально настроен по отношению к мнению специалистов и действовал только по собственным правилам, в автократичной, а иногда даже враждебной манере, бросая вызов истеблишменту. Он постоянно наращивал свою автократичную власть и потому добился неординарных успехов. Его способность убеждать была легендарной. Один из репортеров после общения с Джобсом сказал, что он “может воздействовать на реальность усилием воли”.

Стив Джобс стал орудием революции, произведенной персональными компьютерами. Ключевые позиции, которые занимают персональные компьютеры в век информации – это заслуга Стива Джобса. ПК по праву можно назвать одной из величайших инновационных технологий второй половины XX века. Стив Джобс войдет в историю как один из инноваторов, ответственных за ее развитие. Это стало возможным благодаря его воинственной воле. Его стремление познать себя и стать “хозяином положения” явились решающим фактором успеха.

Стив Джобс был пионером. Он, несомненно, “был в нужном месте, в нужное время, предложив своевременный продукт и обладая подходящим темпераментом”. Он изначально был готов платить ту цену, которая должна быть заплачена и, несомненно, заплатил ее сполна. Его автократизм и диктат, возможно, были не лучшими методами завоевания друзей и влияния, но, несомненно, без них эта великая инновация не была бы воплощена. Он использовал свою “волю к власти” в той мере, которая не часто встречается в анналах бизнеса. Воля Джобса

была железной волей, которая помогла ему выстоять во всех невзгодах. Вот слагаемые успеха.

Стива Джобса считали везучим. Да, это так. Но, вспомните, ему не просто выпали четыре туза. На самом деле, ему не так уж везло, даже в сравнении с некоторыми его современниками. Он разыграл карты, брошенные ему судьбой, ярко и щегольски. Со временем история показала, что он сделал свою игру. Добавить к этому нечего.

**notes**

# Notes